

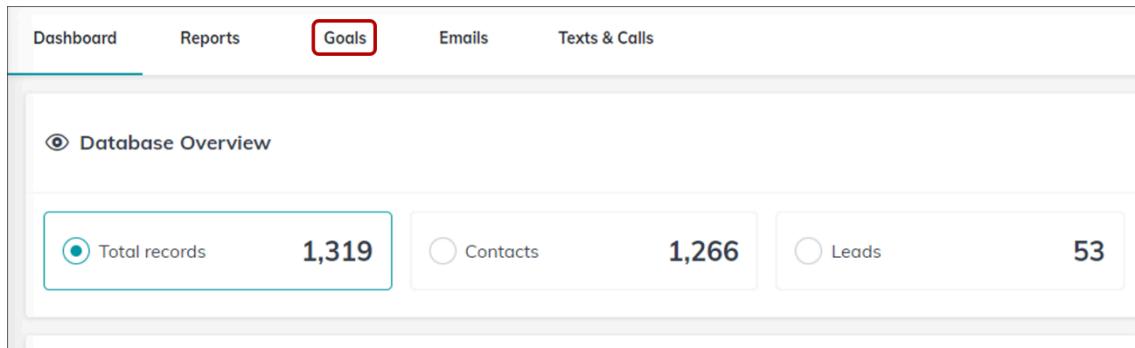
# Acompanha o Progresso dos Teus Objetivos no Command

Agora já podes definir os teus objetivos no Command! Uma vez definidos os teus objetivos, as atividades que realizas no Command irão contribuir para te ajudar a seguir o teu progresso, quer estejas a trabalhar com leads e contactos, ou a usar as Oportunidades (Opportunities) para seguir e gerir os teus negócios ativos e potenciais.

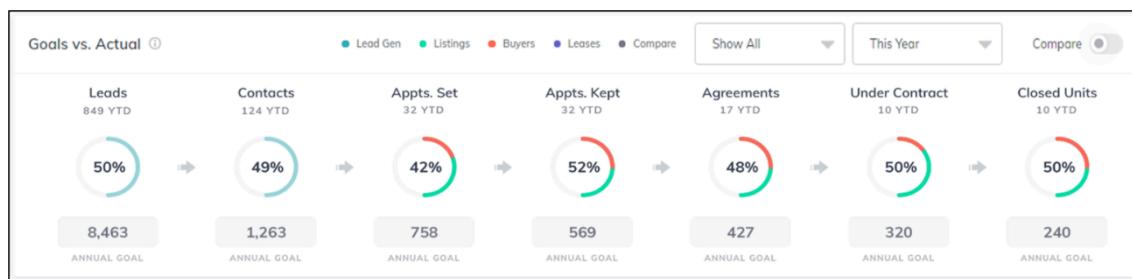
Para acompanhar o progresso que estás a fazer com os teus objetivos:

## Acesso

1. Inicia sessão em <http://agent.kw.com>, com as tuas credenciais KW.
2. Clica no ícone Reports (Relatórios), , na barra lateral esquerda.
3. No topo da página, clica em Goals (Objetivos).



## Objetivos Vs Progresso Atual (Goals Vs Actual)



As categorias indexadas por cores, referenciadas no topo do relatório, mostram-te os tipos de negócios que estão a impulsionar o teu progresso atual:

● Lead Gen ● Listings ● Buyers ● Leases ● Compare

No topo do relatório, podes ver a taxa de conversão de cada um dos teus objetivos e acompanhar o teu progresso. Cada um dos radiais de conversão monitoriza ações específicas no Command:

**Leads** - O indicador de leads irá aumentar sempre que uma lead entrar no sistema automaticamente ou for introduzida manualmente.

**Contacts** (Contactos) - O indicador de contactos irá aumentar sempre que um contacto for adicionado ou importado. Além disso, se desmarcas a caixa de verificação "Mark as lead" (Marcar como Lead) para uma lead existente, o indicador irá aumentar, uma vez que estás a indicar que convertestes uma lead num contacto.



Para estas últimas cinco conversões, terás de utilizar o aplicativo Opportunities (Oportunidades) para seguir estes objetivos de conversão:

**Appts. Set** (Reuniões Agendadas) – O indicador de reuniões agendadas (**Appointments Set**) será atualizado assim que introduzires a data em "Appointment Scheduled" (Reunião Marcada), na secção de detalhes de uma Opportunity (Oportunidade). Existe uma ferramenta de calendário para isto, para cada Oportunidade que crias.

**Appts. Kept** (Reuniões Concretizadas) - O indicador de reuniões concretizadas (**Appointments Kept**) será atualizado assim que inserires uma "Appointment Date"

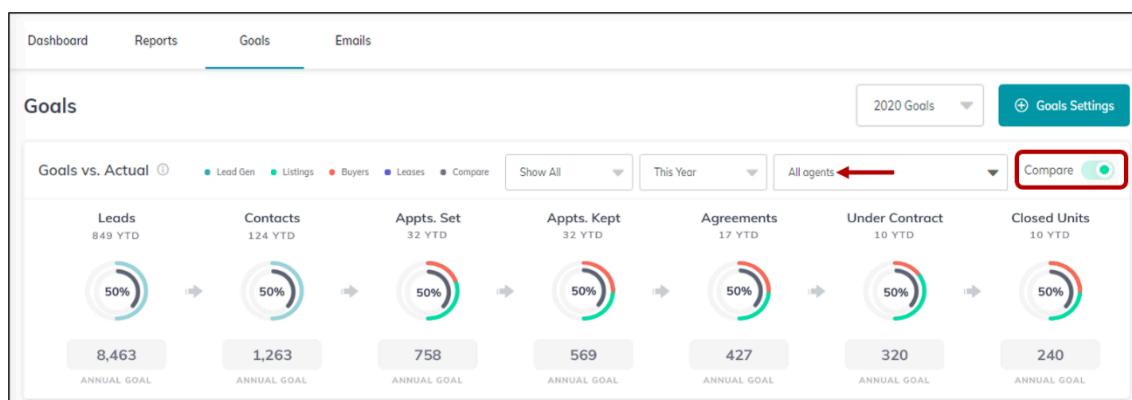
(Data da Reunião), na secção de detalhes de uma Opportunity. Existe uma ferramenta de calendário para isto, em cada Oportunidade que crias.

**Agreements** (Contratos) – O indicador de Contratos será atualizado assim que introduzires a data para "Agreement Won" (Contrato Ganho) e "Contract Date" (Data do Contrato) na secção de detalhes de uma Opportunity.

**Under Contract** (Sob Contrato) – O indicador de negócios sob contrato será atualizado assim que registares uma data no campo "Contract Date" (Data do Contrato), e moveres a Oportunidade para a fase Under Contract (Sob Contrato), no teu canal de atividades Opportunities.

**Closed Units** (Unidades Transacionadas) – O indicador de unidades transacionadas (Closed Units) será atualizado assim que preencheres uma data no campo "Contract Date" (Data do Contrato), uma data no campo "Closed Date" (Data da Transação), e tenhas movido essa Oportunidade para a fase de Fecho de Transação (Closed Phase), no teu Opportunities Pipeline.

Usa também o **interruptor de comparação**, no canto superior direito do relatório, para comparar o teu relatório Objectivos vs Progresso Atual (Goals Vs Actuals) com outros consultores da empresa. Uma vez ligado o interruptor, usa o menu suspenso, à esquerda do interruptor de comparação, para alternar entre diferentes comparações. As comparações irão aparecer como uma barra azul-escura, em cada uma das conversões.

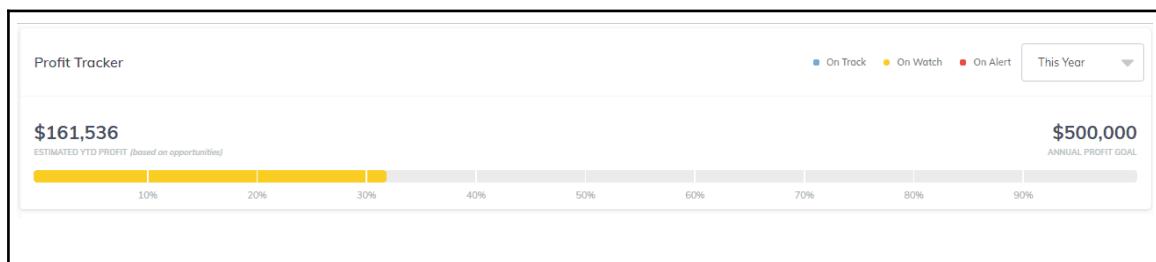


## Outros Relatórios de Objetivos

Em baixo do relatório Goals Vs Actuals, podes encontrar outros relatórios que te ajudem a acompanhar o teu progresso:

**Profit Tracker** (Calculadora de Resultados) - Este relatório mostra o progresso do teu lucro estimado, com base nos dados em Opportunities. Quando moves uma Oportunidade para a fase de Fecho de Transação (Closed Phase), no teu Pipeline de Oportunidades, o sistema irá calcular o teu lucro estimado, e comparar com o teu objetivo de resultados.

- Utiliza o menu suspenso, no canto superior direito do relatório Profit Tracker, para alternares entre visualizações para o Mês ou para o Ano.



**Activities Breakdown** (Descrição das Atividades) - Utiliza este relatório para seguir o número total de atividades para o mês ou ano em curso.

**Goals Conversion Rates** (Taxa de Conversão de Objetivos) - Visualiza as tuas taxas de conversão comparadas com o teu objetivo de resultados para o mês ou ano em vigor.

**GCI Goal Breakdown** (Decomposição dos Objetivos GCI) - Visualiza os teus objetivos relativos aos resultados, custo de vendas e despesas operacionais, ao mesmo tempo que observas o teu GCI obtido para o mês ou ano.

